

Sosialisasi dan Pembuatan Sistem Informasi Penjualan dan Pemasaran Batu Bata Wasur Berbasis Website pada Kampung Wasur

Marsujitullah^{1)*}, Irfan Wildzan Muafa²⁾

¹Program Studi Teknik Informatika Multimedia, Universitas Musamus, Merauke, Indonesia.

²Program Studi Manajemen, Universitas Musamus, Merauke, Indonesia.

Diterima: 02 10 2024

Direvisi: 19 10 2024

Disetujui: 01 11 2024

Abstrak

Batu bata merah merupakan salah satu bahan konstruksi penting yang banyak digunakan dalam pembangunan. Di daerah Merauke, Papua Selatan, batu bata dibuat dari tanah yang bercampur lumpur dengan campuran serbuk kayu dan sekam padi, kemudian dibakar hingga berwarna kemerahan. Namun, keberadaan pemasok batu jenis lain dari luar Merauke telah menyebabkan penurunan minat masyarakat terhadap batu bata lokal. Hal ini diperparah dengan sistem pemasaran yang masih konvensional, seperti melalui baliho, media sosial, dan promosi langsung, yang kurang optimal dalam menjangkau konsumen secara luas. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, dirancang sebuah sistem informasi berbasis teknologi yang bertujuan memfasilitasi pemasaran dan penjualan batu bata merah secara online. Sistem ini dirancang menggunakan metode waterfall dengan alat bantu berupa flowchart, diagram konteks, data flow diagram (DFD), database, dan antarmuka pengguna berbasis PHP MySQL. Solusi ini diharapkan dapat menjadi jembatan penghubung langsung antara produsen dan konsumen, meningkatkan efisiensi transaksi, serta mendorong daya saing industri rumahan batu bata di Kampung Wasur, Merauke. Pelaksanaan kegiatan melibatkan observasi, sosialisasi, implementasi teknologi, evaluasi, hingga publikasi hasil dalam jurnal ilmiah. Dengan penerapan sistem ini, diharapkan dapat tercipta kesadaran masyarakat untuk memanfaatkan teknologi informasi dalam meningkatkan pemasaran produk lokal, sekaligus membantu industri rumahan agar tetap bertahan dan berkembang di era digital.

Kata kunci: sistem informasi, industri rumahan, batu bata merah,

PENDAHULUAN

Batu bata merupakan salah satu bahan penting dalam pembuatan dinding suatu bangunan. Batu bata terbuat dari tanah atau tanah liat, akan tetapi khusus daerah Merauke yang merupakan daerah lumpur, maka tanah yang bercampur dengan lumpur lah yang menjadi bahan utama, dengan campuran serbuk kayu dan sekam padi yang kemudian dibakar hingga berubah warna menjadi kemerahan-merahan, selain itu ukuran dan bentuk batu bata yang dihasilkan bervariasi. Batu bata sendiri telah dikenal sejak lama dan diaplikasikan oleh masyarakat baik di perkotaan atau pedesaan / kampung untuk bahan konstruksi, hal tersebut bisa dinilai dari banyaknya pabrik / industri rumahan batu bata yang dibangun masyarakat guna memproduksi batu bata berkualitas, termasuk yang ada di Kampung Wasur Distrik Merauke Provinsi Papua Selatan (Aji Prayogi & Istanto, 2022) (Aji Prayogi & Istanto, 2022).

Perubahan teknologi digital saat ini juga menuntut pelaku perdagangan terkhusus industri rumahan harus menyesuaikan perkembangan teknologi dalam upaya meningkatkan pelayanan terhadap masyarakat. Batu bata jelas lebih kokoh dan mempunyai harga yang lebih ekonomis, jika dibandingkan dengan bahan-bahan pembentuk dinding lainnya seperti bambu dan kayu. Selain itu, batu bata juga banyak digunakan karena dapat membuat kesan yang natural dalam sebuah bangunan. Akan tetapi dengan adanya jenis batu lain dengan pemasok dari luar Papua Selatan menjadikan minat pembelian batu bata merah menjadi kurang, salah satu faktor yang mempengaruhi rendahnya minat masyarakat secara umum adalah,

* Korespondensi Penulis. E-mail: marsujitullah@unmus.ac.id

kurangnya informasi serta tidak adanya pemasaran dan penjualan yang online dalam sebuah sistem yang dibangun secara khusus (Widiarti, 2024).

Penerapan sistem penjualan dan pemasaran pada ketua kelompok industri rumahan batu bata setia pojok saat ini masih menggunakan cara-cara alternatif dan konvensional seperti pemasaran melalui forum media sosial yang juga kadang ditolak, baliho, promosi dengan umbul-umbul, iklan, dan konsumen ke konsumen. Sehingga, cara-cara yang dilakukan oleh ketua kelompok industri rumahan batu bata setia pojok pada saat ini masih belum berjalan dengan optimal dan kurang diperhatikan oleh masyarakat di Merauke. Salah satu cara yang kami usulkan diharapkan mampu melancarkan pemasaran dan penjualan yaitu dengan cara memanfaatkan teknologi informasi dalam memberikan pelayanan secara online melalui jaringan internet terhadap produsen dalam menjualkan batu bata merah dan memudahkan konsumen/masyarakat memperoleh batu bata merah berkualitas dengan harga yang terjangkau. Upaya ini sebagai wujud transformasi dalam pelayanan agar dapat melayani masyarakat secara lebih luas, mudah, dan murah melalui website yang dapat diakses langsung oleh masyarakat luas (Ramdaniah, 2024).

METODE

Metode pelaksanaan yang digunakan pada pengabdian ini terdiri dari 5 tahapan yaitu : Observasi, Sosialisasi, implementasi teknologi, evaluasi, publikasi dan laporan akhir kegiatan. Adapun uraian dari tahapan-tahapan tersebut adalah sebagai berikut:

- a. Pengabdian ini diawali dengan proses komunikasi dengan kepala desa/kampung wasur untuk memperoleh informasi dan perijinan dari mitra untuk melakukan kegiatan, hal ini diarahkan pada kelompok industri rumahan batu bata setia pojok.
- b. Memberikan sosialisasi kegiatan dengan menjelaskan tahapan-tahapan dari kegiatan yang akan dilakukan. Memberikan materi tentang kemajuan teknologi ditengah Masyarakat terkhusus pemanfaatannya dalam jual beli, termasuk beli hasil industri rumahan berupa batu bata.
- c. Setelah sosialisasi, pemberian materi dan demonstrasi diberikan peserta (setia pojok) akan diajarkan praktekkan langsung sesuai dengan materi dan demonstrasi yang diberikan.
- d. Evaluasi dilakukan untuk melihat dan menilai capaian kegiatan yang telah dilaksanakan. Apabila masih ada kekurangan akan ditinjau dengan pedampingan Kembali.
- e. Pengabdian ini akan dipublikasi dalam bentuk jurnal ilmiah, sedangkan laporan akhir akan disusun setelah semua kegiatan telah dilaksanakan sebagai bentuk pertanggung jawaban pengabdian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Implementasi sistem informasi berbasis web untuk penjualan batu bata merah berhasil dilakukan menggunakan metode waterfall. Sistem ini dirancang untuk memenuhi kebutuhan produsen dalam memasarkan produk dan memudahkan konsumen melakukan transaksi. Fitur utama yang tersedia dalam sistem meliputi manajemen produk, transaksi online, pelaporan penjualan, dan notifikasi transaksi. Dengan fitur manajemen produk, produsen dapat menambah, mengedit, dan menghapus data produk seperti deskripsi, harga, dan ketersediaan stok. Konsumen dapat memesan produk secara langsung melalui website, mencatat kebutuhan mereka, dan melakukan pembayaran dengan mudah melalui fitur transaksi online. Selain itu, sistem ini menyediakan laporan penjualan yang terstruktur untuk membantu produsen memonitor kinerja usaha, serta notifikasi otomatis terkait status pemesanan dan pengiriman kepada konsumen dan produsen. Sistem dirancang dengan antarmuka yang

mudah digunakan dan dilengkapi database yang aman dan efisien untuk menyimpan data transaksi dan produk.



Gambar 1. Proses Pembuatan Batu Bata Merah

Pelatihan dan sosialisasi dilakukan kepada anggota kelompok industri rumahan batu bata di Kampung Wasur. Materi yang disampaikan mencakup pemahaman dasar teknologi informasi dan pemanfaatannya dalam pemasaran, pelatihan penggunaan sistem termasuk simulasi proses transaksi, serta penjelasan teknis tentang pengelolaan data produk dan pelaporan penjualan. Hasil survei menunjukkan adanya peningkatan pemahaman dan kemampuan peserta dalam menggunakan teknologi, yang sebelumnya sebagian besar belum familiar dengan sistem berbasis web.

Evaluasi dilakukan untuk mengukur efektivitas sistem dan dampaknya terhadap aktivitas penjualan. Sistem ini terbukti meningkatkan efisiensi proses transaksi dibandingkan metode konvensional. Selain itu, dalam beberapa bulan pertama setelah implementasi, terjadi peningkatan penjualan batu bata merah. Sebagian besar produsen dan konsumen merasa puas dengan kemudahan yang ditawarkan oleh sistem ini. Selama implementasi, terdapat beberapa kendala seperti akses internet yang terbatas di beberapa wilayah dan kurangnya pemahaman teknologi oleh sebagian pengguna. Solusi yang diusulkan meliputi penyediaan perangkat tambahan seperti router untuk memperkuat sinyal internet dan pendampingan intensif kepada pengguna, termasuk penyediaan panduan sederhana.

Implementasi sistem ini memberikan dampak signifikan secara sosial maupun ekonomi. Secara sosial, masyarakat menjadi lebih terbiasa dengan teknologi informasi. Secara ekonomi, pendapatan kelompok industri meningkat karena akses pasar yang lebih luas. Sistem ini juga mendorong kolaborasi antar anggota kelompok industri untuk memaksimalkan potensi pemasaran. Keberhasilan ini diharapkan dapat menjadi inspirasi untuk diterapkan pada UMKM lain guna mendukung transformasi digital di era modern.

KESIMPULAN

Implementasi sistem informasi berbasis web untuk penjualan batu bata merah di Kampung Wasur terbukti efektif dalam meningkatkan efisiensi dan produktivitas kelompok industri rumahan. Sistem ini mempermudah produsen dalam mengelola produk dan mencatat transaksi secara digital, serta memberikan kemudahan bagi konsumen untuk memesan batu bata merah melalui layanan online. Selain itu, pelatihan dan sosialisasi yang dilakukan telah meningkatkan pemahaman anggota kelompok industri tentang teknologi informasi, sehingga mereka mampu mengoperasikan sistem dengan baik.

Meskipun terdapat kendala seperti keterbatasan akses internet dan kurangnya pemahaman teknologi oleh sebagian pengguna, solusi yang diterapkan seperti pendampingan

intensif dan penyediaan perangkat tambahan berhasil mengatasi masalah tersebut. Secara keseluruhan, sistem ini memberikan dampak positif, baik secara sosial maupun ekonomi, dengan membuka akses pasar yang lebih luas dan meningkatkan pendapatan kelompok industri. Keberhasilan ini menunjukkan potensi teknologi informasi dalam mendukung transformasi digital sektor UMKM, khususnya di wilayah pedesaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Aji Prayogi, F., & Istanto, T. (2022). Sistem Informasi Pemasaran Toko Tani Indonesia Center (Ttic) Dinas Ketahanan Pangan Kabupaten Merauke Berbasis Web. *MJRICT: Musamus Journal Of Research Information and Communication Technology*, 4(2), 68–76. <https://ejournal.unmus.ac.id/index.php/mjrict>
- Ramdaniah, B. adrian ashad. (2024). *Peningkatan Daya Tarik SMK Negeri 6 Bulukumba dengan Implementasi Teknologi Cloud*. 1(3), 6–11.
- Widiarti, D. (2024). *Sistem Informasi Pemasaran Produk UMKM Berbasis Klaster*. 15(1), 1–2.